

Munkaadói interjú

A KEY ACCOUNT manager

foglalkozásról

„A végzettség és a szaktudás fontos szempontok...”

Az interjú adta: Rátkai Balázs, HR vezető

Cég profilja: informatika

Szektor: versenyszféra

Dolgozók száma: 150 fő

Munkakörben dolgozók száma: 25 fő

Nemi arány a munkakörben: 30 % nő, 70 % férfi

Életkori átlag a munkakörben: 38 év

1. Mióta tevékenykedik a szakmában? Mi motiválta arra, hogy erre a pályára lépjen?

Én nem vagyok key account manager, HR területen dolgozom. A kollégáim, akik key account managerként dolgoznak, átlagosan 15 éve vannak a maguk területén.

2. Mivel foglalkozik, és hogy épül fel a cégük? Hányan dolgoznak a szakmában Önöknél?

Fő területünk az Informatika és kereskedelem. Az átlagos állományi létszám 150 fő. Mi Informatikai infrastruktúra-üzemeltetéssel és fejlesztéssel foglalkozunk.

3. Milyen módszereket használnak a key account manager kiválasztása során? Milyen szempontok alapján választanak a jelentkezők közül?

Álláshirdetéssel, fejtáblával keressük az új munkatársakat, a kiválasztásnál interjúkat és tesztek alkalmazunk. A végzettség és a szaktudás fontos szempontok a kiválasztásnál, illetve az interjú tapasztalatok és a teszten elért eredményeket is felhasználjuk a döntés meghozásához.

4. Megváltozott munkaképességű személyt alkalmaznak ebben a munkakörben? Milyen előnyeit és hátrányait tapasztalják meg ennek?

Van a cégnél megváltozott munkaképességű személy a cégnél. A key account manager munkakörben nincs. Nem ritka az IT területen a megváltozott munkaképességű munkatárs, hiszen a monitor előtti munkavégzésnél mind hallássérült, mind mozgásukban korlátozott személyek tudnak dolgozni. Akadálymentesített az iroda, így minden probléma nélkül tudnak közlekedni a mozgásukban korlátozott munkatársak is.

5. Milyen gyakran változik a dolgozók összetétele? Mi lehet ennek az oka?

A fluktuáció nem túl magas, összességében tradicionális a cég ilyen téren. A munkatársak megtartásra törekszünk.

6. Mitől függ, hogy valaki beválik-e ezen a pályáján? Milyen visszajelzést kapnak a dolgozók a teljesítményükről?

Van teljesítményértékelési rendszere a cégnek, amelyből mindenképp kapnak visszajelzést. A kereskedelem pedig egy olyan terület, ahol az üzleti kereskedelmi sikerekből, az ügyfélkapcsolatokból közvetlen visszajelzések származnak, így munkájuk sikerességét első kézből tapasztalják a kollégák.

7. Van-e tipikus karrierút a key account manager pályáján? Milyen továbblépési lehetőségei vannak a munkavállalóknak?

Van karrier management rendszerünk, de a key account manager munkakör a legmagasabb szintű kereskedelmi pozíció, innen csak vezetői szintre vezethet tovább a karrier, amire van példa.

8. Mi várható a jövőben ezen a területen? Miért ajánlja ezt a pályát az érdeklődőknek?

Alapvetően a key account manager egy jól fizetett, magas szintű munkakör és a juttatási csomag is elég erős. Viszonylag mozgalmas, hiszen a nagyvállalati ügyfelekhez kell kimenni, ügyfélkapcsolatokat kiépíteni, ápolni, amiből kifolyólag egyfajta mozgási szabadsággal jár ez a munka. Nagyon széles látókört, stratégiai szemléletet is igényel, hiszen az ügyfelek fejével kell gondolkozni, hosszú távú kapcsolatokat kell építeni, alapvetően a partnervállalatok felső vezetésének irányában kell kapcsolatot tartani. Emiatt nagy szerepe van a kommunikációs képességnek.